Property and Casualty Insurance

INDUSTRY PROFILE

Business Service Centres / International Trade Centres

Industry, Science and Technology Canada (ISTC) and International Trade Canada (ITC) have established information centres in regional offices across the country to provide clients with a gateway into the complete range of ISTC and ITC services, information products, programs and expertise in industry and trade matters. For additional information contact any of the offices listed below.

Newfoundland

Atlantic Place
Suite 504, 215 Water Street
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel.: (709) 772-ISTC
Fax: (709) 772-5093

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
National Bank Tower
Suite 400, 134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel.: (902) 566-7400
Fax: (902) 566-7450

Nova Scotia

Central Guaranty Trust Tower
5th Floor, 1801 Hollis Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel.: (902) 426-ISTC
Fax: (902) 426-2624

New Brunswick

Assumption Place
12th Floor, 770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON, New Brunswick
E1C 8P9
Tel.: (506) 857-ISTC
Fax: (506) 851-6429

Quebec

Tour de la Bourse
Suite 3800, 800 Place Victoria
P.O. Box 247
MONTREAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel.: (514) 283-8185
1-800-361-5367
Fax: (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor, 1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel.: (416) 973-ISTC
Fax: (416) 973-8714

Manitoba

8th Floor, 330 Portage Avenue
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel.: (204) 983-ISTC
Fax: (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
Suite 401, 119 - 4th Avenue South
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 5X2
Tel.: (306) 975-4400
Fax: (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
Suite 540, 9700 Jasper Avenue
EDMONTON, Alberta
T5J 4C3
Tel.: (403) 495-ISTC
Fax: (403) 495-4507

Suite 1100, 510 - 5th Street S.W.
CALGARY, Alberta
T2P 3S2
Tel.: (403) 292-4575
Fax: (403) 292-4578

British Columbia

Scotia Tower
Suite 900, 650 West Georgia Street
P.O. Box 11610
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel.: (604) 666-0266
Fax: (604) 666-0277

Yukon

Suite 301, 108 Lambert Street
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel.: (403) 668-4655
Fax: (403) 668-5003

Northwest Territories

Precambrian Building
10th Floor
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 2R3
Tel.: (403) 920-8568
Fax: (403) 873-6228

ISTC Headquarters

C.D. Howe Building
1st Floor East, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 952-ISTC
Fax: (613) 957-7942

ITC Headquarters

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Publication Inquiries

For individual copies of ISTC or ITC publications, contact your nearest Business Service Centre or International Trade Centre. For more than one copy, please contact

For Industry Profiles:
Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
Room 704D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-4500
Fax: (613) 954-4499

For other ISTC publications:
Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
Room 208D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-5716
Fax: (613) 954-6436

For ITC publications:
InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Canada

(V 6 91 09)

1990–1991

PROPERTY AND CASUALTY INSURANCE

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to growth and prosperity. Promoting improved performance by Canadian firms in the global marketplace is a central element of the mandates of Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada. This Industry Profile is one of a series of papers in which Industry, Science and Technology Canada assesses, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological, human resource and other critical factors. Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada assess the most recent changes in access to markets, including the implications of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the profiles.

Ensuring that Canada remains prosperous over the next decade and into the next century is a challenge that affects us all. These profiles are intended to be informative and to serve as a basis for discussion of industrial prospects, strategic directions and the need for new approaches. This 1990–1991 series represents an updating and revision of the series published in 1988–1989. The Government will continue to update the series on a regular basis.

Michael H. Wilson
Minister of Industry, Science and Technology
and Minister for International Trade

Introduction

Canadians are served by a well-developed financial system in which a variety of institutions provide a rich and diverse selection of financial services. Increasingly, these institutions have been expanding the range of services that they provide to business and to the public.

This profile on the property and casualty insurance industry focuses on companies that assume the risk of certain forms of financial liability in return for the receipt of premiums. The specific risks it underwrites are those associated with loss of or damage to property as well as losses due to injury to a third party and related claims. This industry profile does not deal with the insurance brokerage industry nor with life and health insurance. Industry profiles describing other financial services are available on

- *Banking*
- *Life and Health Insurance*
- *Venture Capital*

Structure and Performance

Structure

The Canadian property and casualty insurance industry is made up of companies incorporated in Canada, either federally or provincially, as well as companies incorporated outside Canada that operate in Canada on a branch basis. They may be either stock companies owned by their shareholders or mutual companies owned by their policyholders.

These companies do very little business outside Canada from their Canadian-based operations.

The industry is highly regulated. Federal regulations require federally incorporated companies to have the financial resources to meet their obligations to their policyholders, and control the entry of foreign companies into Canada. Provincial regulations set the financial requirements for provincially incorporated companies. Provincial legislation stipulates measures related to consumer protection and contract law.

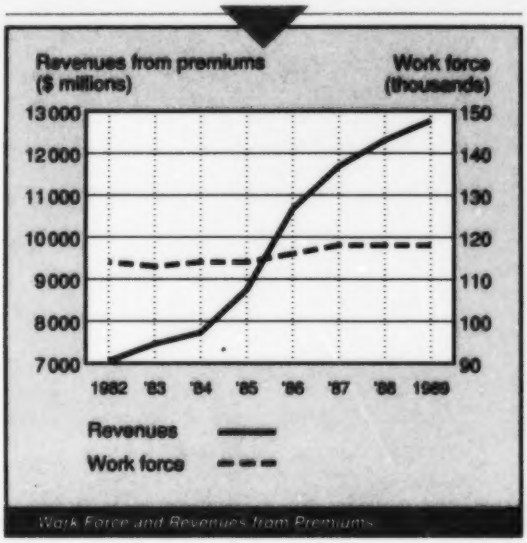
Companies wishing to conduct business in several provinces usually incorporate federally. These firms as well as non-resident companies are subject to federal insurance legislation and are supervised by the Office of the Superintendent of Financial Institutions (OSFI).

Those companies focusing their business in only one or two provinces usually seek provincial incorporation. However, all companies, whether federally or provincially incorporated, must be licensed in each province in which they wish to conduct business. Provincial regulatory bodies also have jurisdiction over the contractual provisions of insurance policies and the licensing of agents and brokers. The Superintendent of Insurance of each province has the primary responsibility for supervising the financial condition of companies incorporated in its jurisdiction.

Entry into the industry is relatively straightforward. Investors wishing to incorporate a new insurance company must demonstrate that they have adequate financial resources and that the management has expertise in the insurance industry. In practice, a minimum initial capital of $5 million is required to incorporate a new federal insurance company, although this amount will be raised to $10 million if proposed amendments to existing legislation are accepted. The OSFI requires higher amounts of capital for companies that wish to engage in more risky lines of insurance, such as environmental risks. In general, less capital is required to incorporate a provincial insurance company.

There are no federal restrictions on foreign acquisitions of existing or new Canadian companies or on the transfer of ownership in foreign firms between non-residents, aside from the restrictions applicable under the *Investment Canada Act*. The Province of Quebec, however, limits foreign ownership of new or existing Quebec-incorporated property and casualty and reinsurance companies. No non-resident investor can own more than 10 percent, and no group of non-resident investors can own more than 25 percent of these companies.

Some 350 companies were licensed to offer various types of property and casualty insurance in Canada in 1989. Of these, 185 were Canadian incorporated companies: 105 were registered federally and 80 provincially. An additional 165 non-resident companies were licensed to operate in



Work Force and Revenues from Premiums

Canada on a branch basis. These figures exclude the small, provincially incorporated mutual companies in Quebec and Ontario, which represent less than 5 percent of the market.

There are many types of property and casualty insurance, each designed to cover specific classes of risks. The main risks covered by property and casualty insurance include protection for individuals and organizations against losses due to theft, fire or other physical damage, as well as liability claims resulting from injuries to other persons or damage to their property. The most common products are automobile, property, liability, marine, aircraft and surety insurance.

Automobile insurance is the largest class. It is heavily regulated at the provincial level, with each province setting minimum levels of compulsory coverage. Property insurance is the second largest class of business, and is about equally split between personal and commercial lines.

Private sector insurance companies in 1989 collected about $12.8 billion in premiums (see figure). Automobile insurance accounted for 51 percent of this amount and property insurance took a 32 percent share. In addition, provincial government insurance companies (mainly automobile insurance companies in British Columbia, Saskatchewan, Manitoba and Quebec) collected premiums of almost $2 billion in the same year.

Companies tend to specialize in the lines of insurance they offer. A company with a large share of the market for a particular type of insurance tends to have smaller shares of other types. As a result, overall market concentration is low. For example, the seven largest companies providing automobile insurance in 1989 accounted for 36 percent of the

total market for private sector automobile coverage across Canada. While these seven companies were active in other lines of insurance also, accounting for 25 percent of all property insurance premiums written in Canada in 1989, only four of them ranked among the top seven companies writing property insurance.

Some firms also specialize in serving a particular geographic region. For example, five firms were ranked number one in at least one province, but only two of the five were among the top 10 across Canada.

While most head offices are located in Ontario and Quebec, there are head offices and offices of major firms in every province. The wide distribution of property and casualty headquarters and administrative work force across Canada is due to the importance of local and regional factors in providing services to clients. In 1989, the work force in the general property and casualty insurance industry consisted of approximately 118 000 people. Of these, 46 000 or 39 percent were employed by the insurance companies in head office, administrative, policy and claims-related work. The largest portion of the work force, about 56 percent, were independent brokers/agents who carried out the majority of the sales-related work. The remaining 5 percent of the work force were adjusters and industry association employees.

Based on premiums collected, the property and casualty insurance industry is controlled by non-resident companies. In 1989, Canadian-controlled companies accounted for 40 percent of total premiums collected. In comparison, British-controlled companies collected 23 percent, while American and other foreign companies accounted for 37 percent.

An important element of the insurance industry as a whole is the reinsurance business. Reinsurance is insurance for insurers. When insurance companies underwrite insurance contracts having a significant payout potential, they will often attempt to reduce their potential liability by seeking reinsurance on the policy. The reinsurance companies assume a share of the original insurer's risk in return for a share of the premium. The Canadian property and casualty industry relies heavily on international reinsurance markets, most of which are located in the United Kingdom, the European Community (EC) and the United States. Lloyd's of London is the best-known international insurance market and underwrites a wide range of insurance risks.

Performance

The property and casualty insurance industry worldwide is cyclical. It is characterized by periods of intense price competition and rate cutting according to the availability of capital, which determines the industry's capacity to underwrite risks. At the peak of the insurance cycle, when property and casualty insurance companies have high levels of capital or capacity, they cut prices and extend coverages in an attempt to capture market share. As claims costs and other expenses increase and reduce profitability, available capital decreases. The declining capital base leads to reduced capacity and increasing prices as companies withdraw from the market. After the increased prices have restored profitability, new capital is attracted to the industry, and the cycle repeats.

Swings in the insurance cycle are augmented by the nature of the products sold. First, property and casualty products have remained relatively unchanged for the past 25 years. As a result, the main features are common to all firms. Because there is little product differentiation from company to company, consumer loyalty to a particular firm is weak. Second, the terms of most coverage are short. Purchasers may transfer their business to another insurer without penalty after the contract expires. Hence, there tends to be very little company loyalty during periods when premiums are changing rapidly.

Fluctuations in the insurance cycle are also amplified by the relatively inelastic demand for property and casualty insurance. In many cases, the requirement for insurance products is set by non-price factors such as legislation, demands of lenders and other business constraints. For example, consumers typically do not buy more house insurance because the premium has decreased.

The supply of property and casualty insurance is closely tied to interest rates and the availability of reinsurance. The demand is closely linked to the level of economic activity and personal wealth. The influence of recessionary periods on company performance is often difficult to predict. On the one hand, slow economic performance may reduce demand. On the other hand, it can also reduce the frequency of claims and hence policy payouts. During recessionary periods, for example, drivers are more careful and use their cars less, which usually results in fewer accidents.

Insurance premiums are paid in advance, but some of the money is not required until claims arise. During the interval, the companies may build up funds that can be invested until needed. Therefore, companies may earn profits from both sources: the premiums paid for underwriting risk and the returns on investment of insurance funds and equity. Unlike life and health insurance companies, property and casualty insurance companies generally do not offer annuities and insurance policies with long-term asset accumulation and savings options.

Property and casualty premiums in Canada increased at an average annual rate of 10 percent between 1978 and 1989. This represents an average annual real rate of growth of 2 percent. During this period, the industry has not reported a profit on its insurance underwriting operations and has

become increasingly reliant on investment income. In recent years, rate increases in some classes of business, such as product and professional liability, along with investment income, have been needed to achieve net profitability. In 1989, an underwriting loss of $1 369 million was offset by investment income of $2 130 million to generate net profits of $919 million.

This slow pace of premium increases highlights a significant weakness for the industry. The normal swings in the insurance cycle combined with low net profits could present Canadian consumers with periodic contractions in the availability of property and casualty insurance, particularly liability insurance.

Moreover, consumers are pressing governments, especially at the provincial level, to limit future price increases. Because it coincides with a downward swing in the insurance cycle, this resistance is forestalling premium increases to the level that the industry claims is necessary to ensure its financial health.

The industry is also facing downward pressures in the demand for insurance. In British Columbia, Saskatchewan, Manitoba and Quebec, where provincial Crown corporations have monopolies on providing basic automobile insurance coverage, private sector property and casualty insurance companies are limited to competing for optional and excess coverage. Moreover, commercial consumers are increasingly engaging in self-insurance. This arrangement allows the companies themselves to provide the coverage needed for the basic risks involved in operating a business, turning to the industry only for excess coverage to protect them in the event of a catastrophe.

The rate of return on equity for the property and casualty insurance industry is volatile and on average has been below that of other financial institutions and other major industry groups. The Canadian industry reported an improvement in the return on equity in both 1986 and 1987 to 15.5 percent and 14.9 percent, respectively. Since then, profits have declined continuously from their peak in 1987. The return on equity was 12.1 percent in 1988 and declined further to 9.9 percent in 1989.

Strengths and Weaknesses

Structural Factors

For a domestic service industry such as insurance, strengths and weaknesses are more appropriately assessed in terms of the efficiency and effectiveness of its performance at home and relative to counterparts in other countries. Direct international competition is relevant only in a very narrow context. Key factors that determine the effectiveness of participants in the industry are marketing skills and the ability to meet consumer demands with respect to price, service, convenience and product.

Within Canada, property and casualty insurance companies are competitive on the basis of price, service and, for many companies, their knowledge of niche markets. These strengths have allowed them to maintain for a long time a 40 percent share of premiums written, despite strong competition from the non-resident companies. Many non-resident companies are long-established, world-class organizations, with worldwide networks to support their Canadian operations as required. Indeed, size and experience are requirements upon which all non-resident companies are judged in order to obtain Canadian accreditation.

Canadian-controlled companies are not competitive internationally. They are small by international standards, and few have developed the expertise required to penetrate a foreign market in which local and regional factors play important roles. Instead, they are generally inward-looking and have been able to maintain adequate growth rates within Canada. Most of the larger property and casualty insurers in Canada are foreign-controlled and were established to operate only in Canada.

Property and casualty insurance companies rely heavily on reinsurance to spread their risks. Without adequate and reasonably priced reinsurance, there is not sufficient capital committed to the Canadian market to cover Canadian risks. The reinsurance market is international. Access is subject to price and availability cycles as well as international influences such as exchange rate fluctuations, worldwide losses and the international perception of Canada and the United States as one North American market. For example, a liability crisis occurred in the mid-1980s, in part because the international reinsurance market, in response to high settlements awarded by U.S. courts, limited the amount and types of risks it would cover in the North American market. This situation reduced the availability and increased the premiums for property and casualty insurance in Canada, adding to consumer dissatisfaction with the industry.

Trade-Related Factors

The Canadian property and casualty insurance industry is not active in foreign markets. Only about 2 percent of the 1989 total premium volume was written outside Canada, mostly as an accommodation to Canadian policyholders. Therefore, the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) will have little effect on the industry. There are no tariff barriers to trade in insurance services between Canada and the United States and few, if any, disputes affecting this industry.

Similarly, a North American free trade agreement involving Canada, the United States and Mexico is unlikely to have a significant impact on the Canadian property and casualty insurance industry.

As for non-tariff barriers, Canadian property and casualty insurance companies wanting to conduct business in the United States must first receive authorization from each of the 50 states, and requirements may vary from state to state. In contrast, foreign companies entering Canada register under the federal jurisdiction only. Moreover, court settlements in the United States are often much higher than those in Canada, which could expose companies to much larger financial risks.

Technological Factors

The insurance industry was one of the first to apply electronic data processing (EDP) technology to its business and office procedures. The central offices of insurance companies perform a large number of routine clerical tasks. Such a situation is ideally suited for EDP applications.

The industry has undergone two waves of technological change. The first occurred in the early 1970s when large mainframe computers came into extensive use throughout the industry. These computers sharply decreased processing costs, reduced work force needs and centralized clerical functions at head offices. Regional and agents' offices also could be plugged into the companies' central data processing system.

The second wave came in the early 1980s as low-cost mini- and microcomputers made their way into the offices of both small and large firms. These computers dramatically reduced the price of computing power and hence operating costs. Lower computing costs also increased the use of real-time network communication systems by small and medium-sized firms.

With the growth of EDP and the reliance on technology to maintain their competitive position, many property and casualty companies have developed their own systems software and EDP-support departments. Even the smallest insurance companies have adopted electronic technology to some extent. Its spread has been assisted by falling costs of computers and by the increasing availability of commercial software designed for the industry. As a result, industry productivity has increased in a wide range of labour-intensive processing operations. Related innovations such as optical character recognition equipment and microfilm technology also have significantly reduced unit labour costs in data storage and retrieval, computations, billings and claim processing as well as bids and proposals.

The next wave of technology in financial industries will see the proliferation of portable computers and attachments that will bring the database closer to the consumer. Within the property and casualty insurance industry, however, there is some difficulty in moving EDP technology downstream, because independent agent/brokers usually represent more than one insurance company. While the insurance industry has already developed technology for a single agent dealing with a single company, technology that would allow an agent to deal with several companies simultaneously is still being developed.

The advantages of such technology will be far-reaching. The technology will allow for extensive client databases, which will facilitate the cross-selling of insurance products and billing for insurance products from unrelated firms. It will also move the data entry functions out of the insurance company and into the agent/broker's office, thus reducing the company's expenses. This technology remains at the pilot project stage in both Canada and the United States. Existing systems involving several agents are simple and need to be tailored to suit the individual company needs. Although the benefits will be great, high establishment costs may put considerable pressure on small and medium-sized firms that cannot afford the technology but require it in order to remain competitive.

The current level of EDP technology application in the Canadian industry is comparable with that of its U.S. counterparts. Both industries face pressures to extend the application of technologies to corporate sales, actuarial and management functions. Adoption in these areas will continue until the mid-1990s.

The costs of installing and maintaining technology operations and keeping abreast of new developments are high for all segments of the financial services industry. In property and casualty insurance, however, the costs are not borne equally by all participants in the Canadian marketplace. Whereas Canadian-owned companies must develop and install their own systems, foreign-owned competitors in Canada are able to rely on technology systems developed by their parent firms and then passed on to the Canadian subsidiaries. Foreign companies could reap considerable cost advantages as a result.

Evolving Environment

World financial markets have undergone a number of changes in the methods used to meet the needs of corporations, governments and individuals. All competitors are being forced to react more quickly to market pressures. Increasingly, financial institutions must devote more resources to strategic planning, new product development and technology in order to remain competitive.

The blurring of functions and markets has had an impact on all financial institutions, not just insurance companies. In Canada, the federal government is reviewing its legislation governing federally regulated financial institutions to help ensure that the Canadian financial system remains effective, efficient and competitive.

Recently released policy proposals would allow banks, trust companies, insurance companies and securities firms to compete more freely for shares of the financial services market. While giving far broader powers to the financial institutions, the federal proposals acknowledge the need for greater regulatory powers and tougher rules for corporate self-governance.

The proposals would break down traditional barriers among financial institutions and allow the development of diversified financial companies. At present, it is not clear whether the proposals would encourage property and casualty insurance companies to attempt expansion beyond their traditional boundaries. Rather, if new financial conglomerates are formed, property and casualty insurance companies may be the targets for takeover. This situation reflects industry difficulties in attracting adequate capital for its core business, not to mention capital for expansion purposes.

Another feature making the property and casualty insurance companies vulnerable to takeover is their focus on risk assessment. They have a specialized knowledge that is not generally available to other financial institutions involved in asset accumulation and management. As a result, firms contemplating entry into the property and casualty business are likely to do so through acquisition rather than through starting up their own firms. This trend has already emerged over the past several years in the efforts by financial conglomerates and life insurance companies to increase their investment in the property and casualty insurance industry.

Injections of additional capital by acquiring firms could help strengthen the property and casualty insurance companies by supporting attempts to increase their market share. However, if the trend continues, the additional capital could encourage more price competition as well as more market volatility, thus amplifying the insurance cycles. Wider swings combined with the growing internationalization of the industry could result in increased market concentration.

Current Canadian legislation separates property and casualty insurance from life and health insurance. Most of the world's largest insurance companies, however, issue products from both sectors, either through a single company or through companies linked by common ownership and corporate identity. Diversification of financial service companies could encourage this type of integration in the Canadian industry.

Many of the factors that contributed to a crisis in liability insurance in the early 1980s continue to affect the property and casualty market. First, modern society has introduced new risks and hazards, creating a demand for insurance products to protect companies against events such as environmental pollution disasters. Second, a more consumer-conscious public has sought compensation for losses through the legal system at the same time as courts have awarded large settlements. Firms have sought corresponding insurance coverage against these actions. The increased demand could have some detrimental effects on the availability of liability insurance lines, including automobile liability.

The wide swings in premiums in the 1980s have made consumers more sceptical about the need for price increases. For their part, companies will need to develop fair pricing practices and also will have to be seen as being fair in their pricing. Consumer groups in Canada and the United States have already been successful in placing pressure on governments to slow price increases. In some U.S. states, consumers have been successful in having propositions to roll back premium increases placed on election ballots.

At the time of writing, the Canadian and U.S. economies were showing signs of recovering from a recessionary period. During the recession, companies in the industry generally experienced reduced demand for their outputs, in addition to longer-term underlying pressures to adjust. In some cases, the cyclical pressures may have accelerated adjustments and restructuring. Given that the property and casualty insurance industry is in the downside of an insurance cycle, declining profits and rates of return are forecast for the near future. The overall impact on the industry will depend on the pace of the recovery.

Low rates of return and poor earnings records are some of the reasons that the Canadian property and casualty insurance industry has failed to attract sufficient domestic capital. Paradoxically, the overall industry is considered to be overcapitalized. As a result, market conditions are likely to remain volatile in the near term, and industry ability to attract capital will remain slim.

Traditionally, the shortfall in domestic capital has been filled by offshore capital from foreign companies. However, insurance companies in the United States and some other countries recently have been experiencing losses in their domestic operations. The resulting need for capital has led several companies to scale back their foreign activities and to repatriate capital. While adequate capital is currently available, the traditional reliance on imported capital could create future problems for Canadian insurance consumers. Expansion of the economy requires additional capital to fund the corresponding

increases in insurance coverage. As a net importer of capital, Canada may have to compete with other more lucrative markets, such as the Far East, in order to get this capital.

The concept of the financial supermarket is another evolutionary factor likely to affect insurance carriers. Financial supermarkets will provide one-stop shopping for advice on insurance, pensions, tax planning and short-term investment strategies. The impact on property and casualty insurance companies is uncertain. Since these companies are unlikely to expand much beyond their traditional boundaries, possible participation in financial supermarkets is likely to be as subsidiaries or affiliates of other financial institutions that would sell the products to the public.

Of greater concern to the property and casualty insurance industry is a proposal for expanded business powers that would allow banks and other federal financial institutions to establish their own insurance subsidiaries. This proposal, however, would prohibit deposit-taking financial institutions from retailing insurance through their branches. The combined impact of these proposals is uncertain.

Increased competition and technology change could affect the delivery mechanisms of the financial industry. Deposit-taking financial institutions have traditionally relied on branch networks, whereas property and casualty insurance companies have used sales forces of agents and brokers. On the one hand, changing computer and telecommunications technology such as lap-tops and faxes allows for more flexible ways of delivering services, even directly into the consumer's home. On the other hand, branch networks can provide a focal point for the networking of services, thus providing preferred access to consumers. This is another issue where it is too early to predict the outcome.

Competitiveness Assessment

Canadian-controlled property and casualty insurance companies are competitive domestically and have maintained a significant market share, despite competition with much larger foreign competitors. However, they remain small by international standards. In 1989, the largest Canadian-owned property and casualty company reported total premium volume of $0.7 billion; only four other companies in the Canadian industry reported premium volume in excess of $0.5 billion. In the United States, on the other hand, the 10 largest companies each reported premium volume in excess of $3 billion in 1989. Each of these U.S. companies is part of a large diversified financial services company.

In Canada, financial holding companies are generally not as well developed, for regulatory or business reasons. Greater reliance on the financial holding company structure in Canada could increase the size and competitiveness of Canadian-controlled property and casualty insurance companies in the domestic market. It could also encourage the development of foreign operations through links with the domestic life and health insurance industry.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact

Service and Construction Industries Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Property and Casualty Insurance
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-2959
Fax: (613) 954-1894

PRINCIPAL STATISTICS

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Companies[a]	348	351	350	350	349	342	350	350
Work force[a] (thousands)	114	113	114	114	116	118	118	118
Revenues[a] ($ millions)								
Net premiums	7 056	7 456	7 724	8 738	10 670	11 686	12 307	12 769
Net investment income	1 111	1 178	1 310	1 413	1 509	1 706	1 927	2 130
Total revenues ($ millions)	8 167	8 634	9 034	10 151	12 179	13 392	14 234	14 899
Net income[b] ($ millions)	455	740	362	383	1 004	1 165	1 042	919
Return on equity[a] (%)	11.3	15.6	6.9	6.9	15.5	14.9	12.1	9.9
Market share[a] (% of Canadian-controlled companies)	32	34	33	33	36	37	39	40

[a] See *Financial Institutions, Financial Statistics*, Statistics Canada Catalogue No. 61-006, quarterly (industry group 733, property and casualty insurers).

[b] See Insurance Bureau of Canada, *Facts* (Toronto: IBC, 1991).

REGIONAL DISTRIBUTION[a] (as of 31 December 1989)

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	British Columbia
Work force (% of total)	7	29	38	19	7

[a] See Insurance Bureau of Canada, *Facts* (Toronto: IBC, 1991).

MAJOR FIRMS

Name	Country of ownership	Location of head office
Allstate Insurance Company of Canada	United States	Markham, Ontario
Continental Insurance Company of Canada	United States	Toronto, Ontario
Co-operators General Insurance Company	Canada	Guelph, Ontario
Dominion of Canada General Insurance Company	Canada	Toronto, Ontario
Economical Mutual Insurance Company	Canada	Waterloo, Ontario
General Accident Assurance Company of Canada	United Kingdom	Toronto, Ontario
Guardian Insurance Company of Canada	United Kingdom	Toronto, Ontario
Laurentian General Insurance Company Inc.	Canada	Montreal, Quebec
Lloyd's Non-Marine Underwriters	United Kingdom	Montreal, Quebec
Royal Insurance Company of Canada	United Kingdom	Toronto, Ontario
State Farm Mutual Automobile Insurance Company	United States	Scarborough, Ontario
Wawanesa Mutual Insurance Company	Canada	Winnipeg, Manitoba
Wellington Insurance Company	Canada	Toronto, Ontario
Zurich Indemnity Company of Canada	Switzerland	Toronto, Ontario

INDUSTRY ASSOCIATIONS

Association of Canadian Insurers
Suite 2000, 390 Bay Street
TORONTO, Ontario
M5H 2Y2
Tel.: (416) 362-5286
Fax: (416) 860-0580

Insurance Brokers Association of Canada
Suite 801, 141 Adelaide Street West
TORONTO, Ontario
M5H 3L5
Tel.: (416) 367-1831
Fax: (416) 367-3687

Insurance Bureau of Canada
13th Floor, 181 University Avenue
TORONTO, Ontario
M5H 3M7
Tel.: (416) 362-2031
Fax: (416) 361-5952

Insurance Institute of Canada
6th Floor, 18 King Street East
TORONTO, Ontario
M5C 1C4
Tel.: (416) 362-8586
Fax: (416) 362-1126

Reinsurance Research Council
Suite 700, 18 King Street East
TORONTO, Ontario
M5C 1C4
Tel.: (416) 368-1801
Fax: (416) 368-7703

Printed on paper containing recycled fibres.

Assurance de biens et risques divers

PROFIL DE L'INDUSTRIE

Centres de services aux entreprises d'ISTC et Centres de commerce extérieur

Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) et Commerce extérieur Canada (CEC) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à leur clientèle de se renseigner sur les services, les documents d'information, les programmes et l'expérience professionnelle disponibles dans ces deux Ministères en matière d'industrie et de commerce. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec l'un ou l'autre des bureaux dont la liste apparaît ci-dessous.

Terre-Neuve

Atlantic Place
215, rue Water, bureau 504
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-ISTC
Télécopieur : (709) 772-5093

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
National Bank Tower
134, rue Kent, bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400
Télécopieur : (902) 566-7450

Nouvelle-Écosse

Central Guaranty Trust Tower
1801, rue Hollis, 5e étage
C.P. 940, succursale M
HALIFAX (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-ISTC
Télécopieur : (902) 426-2624

Nouveau-Brunswick

Assumption Place
770, rue Main, 12e étage
C.P. 1210
MONCTON (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-ISTC
Télécopieur : (506) 851-6429

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria, bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185
1-800-361-5367
Télécopieur : (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest, 4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-ISTC
Télécopieur : (416) 973-8714

Manitoba

330, avenue Portage, 8e étage
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-ISTC
Télécopieur : (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
119, 4e Avenue sud, bureau 401
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 5X2
Tél. : (306) 975-4400
Télécopieur : (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
9700, avenue Jasper,
bureau 540
EDMONTON (Alberta)
T5J 4C3
Tél. : (403) 495-ISTC
Télécopieur : (403) 495-4507

510, 5e Rue sud-ouest,
bureau 1100
CALGARY (Alberta)
T2P 3S2
Tél. : (403) 292-4575
Télécopieur : (403) 292-4578

Colombie-Britannique

Scotia Tower
650, rue Georgia ouest,
bureau 900
C.P. 11610
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0266
Télécopieur : (604) 666-0277

Yukon

108, rue Lambert, bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655
Télécopieur : (403) 668-5003

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
10e étage
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 2R3
Tél. : (403) 920-8568
Télécopieur : (403) 873-6228

Administration centrale d'ISTC

Édifice C.D. Howe
235, rue Queen
1er étage, tour Est
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 952-ISTC
Télécopieur : (613) 957-7942

Administration centrale de CEC

InfoExport
Édifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2
Tél. : (613) 993-6435
1-800-267-8376

Demandes de publications

Pour recevoir un exemplaire de l'une des publications d'ISTC ou de CEC, veuillez communiquer avec le Centre de services aux entreprises ou le Centre de commerce extérieur le plus près de chez vous. Si vous désirez en recevoir plus d'un exemplaire communiquez avec l'un des trois bureaux suivants.

Pour les Profils de l'industrie :
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen, bureau 704D
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-4500
Télécopieur : (613) 954-4499

Pour les autres publications d'ISTC :
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen, bureau 208D
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-5716
Télécopieur : (613) 954-6436

Pour les publications de Commerce extérieur Canada :
InfoExport
Édifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2
Tél. : (613) 993-6435
1-800-267-8376
Télécopieur : (613) 996-9709

Canada

(V 6 91 09)

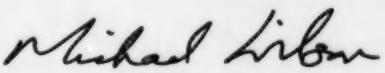
1990–1991

ASSURANCE DE BIENS ET RISQUES DIVERS

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à Industrie, Sciences et Technologie Canada et à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels Industrie, Sciences et Technologie Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décennie et à l'orée du vingt-et-unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, seront à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'industrie. La série 1990–1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988–1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.



Michael H. Wilson
Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
et ministre du Commerce extérieur

Introduction

Les Canadiens sont desservis par un système financier bien organisé, où toutes sortes d'institutions offrent un choix riche et diversifié de services. Ces institutions élargissent de plus en plus la gamme des services qu'elles offrent aux milieux d'affaires et au public.

Ce profil de l'industrie traite de l'assurance de biens et risques divers et porte sur les compagnies qui assument certains risques financiers moyennant le paiement de primes. Les risques précis qu'assume ce secteur sont liés aux pertes ou aux dommages matériels, ainsi qu'aux pertes causées par une blessure à un tiers et les réclamations qui en découlent. Ce profil ne porte pas sur le secteur du courtage ni sur celui de l'assurance-vie et de l'assurance-maladie. Nous publions aussi les profils d'industries suivants, portant sur d'autres services financiers :

- *Banques et opérations bancaires*
- *Assurance-vie et assurance-maladie*
- *Capital-risque*

Structure et rendement

Structure

Le secteur canadien de l'assurance de biens et risques divers regroupe des compagnies constituées en société au Canada, soit auprès du gouvernement fédéral, soit auprès des gouvernements provinciaux, ainsi que des sociétés à charte étrangère qui possèdent des succursales au Canada. Il peut s'agir de compagnies à capital-actions appartenant à leurs actionnaires, ou de mutuelles appartenant aux titulaires de

police. Les succursales canadiennes de ces sociétés sont très peu actives à l'étranger.

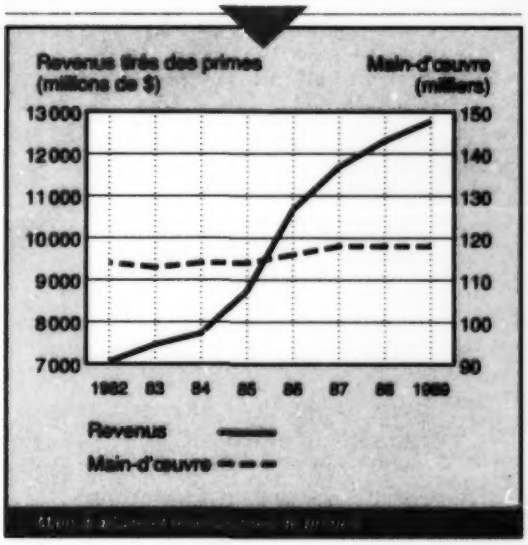
Ce secteur est très réglementé. La réglementation fédérale oblige les compagnies à charte fédérale à détenir les ressources financières nécessaires pour s'acquitter de leurs obligations envers les titulaires de police, et régit en outre l'entrée au Canada des sociétés étrangères. La réglementation des provinces établit les exigences financières imposées aux compagnies à charte provinciale. Les lois provinciales contiennent également des dispositions concernant la protection des consommateurs et le droit contractuel.

Les compagnies qui veulent faire des affaires dans plusieurs provinces obtiennent habituellement une charte fédérale. Tout comme les compagnies non résidantes, ces entreprises sont régies par la législation fédérale sur les assurances, et sont supervisées par le Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF).

Les compagnies qui visent les marchés d'une ou deux provinces seulement demandent habituellement une charte provinciale. Cependant, qu'elles aient une charte fédérale ou provinciale, toutes les compagnies doivent détenir une licence de chaque province où elles veulent faire des affaires. Les organismes de réglementation des provinces ont aussi compétence sur les dispositions contractuelles des polices d'assurance et sur l'agrément des agents et des courtiers. Le surintendant des assurances de chaque province est le premier responsable de la surveillance de la situation financière des compagnies constituées dans la province.

L'entrée dans ce secteur est relativement simple. Les investisseurs qui souhaitent fonder une compagnie d'assurance doivent prouver qu'ils disposent de ressources financières suffisantes et que la direction de l'éventuelle compagnie connaît bien le domaine des assurances. En pratique, il faut une mise de fonds d'au moins 5 millions de dollars pour constituer une compagnie d'assurance au niveau fédéral. Ce montant passera toutefois à 10 millions si les amendements proposés à la législation en vigueur sont adoptés. Le BSIF exige des sommes plus élevées dans le cas des compagnies qui veulent se lancer dans des domaines plus hasardeux de l'assurance, comme le risque en matière d'environnement. En général, le capital nécessaire pour constituer une compagnie d'assurance à charte provinciale est moindre.

Aucune restriction fédérale ne s'applique à l'acquisition par des étrangers de compagnies canadiennes, nouvelles ou en activité, ni au transfert entre non-résidents d'intérêts détenus dans des entreprises à propriété étrangère, sauf les restrictions prévues par la *Loi sur Investissement Canada*. La province de Québec limite toutefois la propriété étrangère des compagnies d'assurance de biens et risques divers et des compagnies de réassurance à charte québécoise,



qu'elles soient nouvelles ou déjà existantes. Aucun non-résident ne peut posséder plus de 10 % d'une telle compagnie, et aucun groupe de non-résidents ne peut en posséder plus de 25 %.

En 1989, quelque 350 compagnies étaient autorisées à offrir divers genres d'assurance de biens et risques divers au Canada. De ce nombre, 185 étaient constituées au Canada, 105 détenant une charte fédérale et 80, une charte provinciale. De plus, 165 autres compagnies non-résidantes étaient autorisées à faire des affaires au Canada par l'intermédiaire d'une succursale. Ces chiffres ne comprennent pas les petites mutuelles à charte provinciale du Québec et de l'Ontario, qui occupent moins de 5 % du marché.

Il existe de nombreux genres d'assurance de biens et risques divers, chacun conçu en fonction de risques particuliers. Cette assurance couvre les principaux risques suivants : protection des particuliers et des organisations contre les pertes causées par le vol, le feu ou d'autres dommages matériels, ainsi que contre les réclamations en responsabilité civile découlant de blessures causées à des tiers ou de dommages causés à leurs biens. Les produits les plus courants sont les assurances visant l'automobile, les biens, la responsabilité civile, le transport maritime, le transport aérien et le cautionnement.

L'assurance automobile est la catégorie la plus importante. Elle est très réglementée au niveau provincial, et chaque province établit des niveaux minimums de protection obligatoire. L'assurance sur les biens est la deuxième grande catégorie d'activité, et se subdivise à peu près également entre l'assurance personnelle et l'assurance commerciale.

En 1989, les compagnies d'assurance du secteur privé ont recueilli environ 12,8 milliards de dollars en primes, dont 51 % provenaient du sous-secteur de l'assurance automobile et 32 %, de celui de l'assurance de biens (voir la figure). En outre, les régimes provinciaux d'assurance, (principalement les compagnies d'assurance automobile de la Colombie-Britannique, de la Saskatchewan, du Manitoba et du Québec) ont perçu la même année presque 2 milliards de dollars en primes.

Les compagnies ont tendance à se spécialiser dans une gamme particulière de produits. Une compagnie qui détient une part importante du marché d'un genre d'assurance particulier occupe généralement un rang beaucoup plus modeste dans les autres domaines. C'est pourquoi la concentration globale est plutôt faible sur le marché. Ainsi, en 1989, les sept principales compagnies d'assurance automobile occupaient 36 % du marché total du secteur privé au Canada. Ces sept compagnies offraient aussi d'autres genres d'assurance, et comptaient notamment pour 25 % de toutes les polices d'assurance sur les biens personnels souscrites au Canada en 1989. Toutefois, quatre d'entre elles seulement se classaient parmi les sept premières pour ce qui est de l'assurance de biens.

Certaines entreprises limitent leurs activités à une région géographique donnée. Ainsi, cinq compagnies occupent la première place dans au moins une province, mais deux d'entre elles seulement figurent parmi les dix premières pour l'ensemble du Canada.

La majorité des compagnies ont leur siège social en Ontario ou au Québec, mais on trouve des sièges sociaux dans toutes les provinces. Les principales compagnies ont également des bureaux dans chaque province. À cause de l'importance des facteurs locaux et régionaux dans la prestation des services aux clients, les sièges sociaux et le personnel administratif des compagnies d'assurance de biens et de risques divers sont répartis dans l'ensemble du Canada. En 1989, le secteur de l'assurance de biens et risques divers employait environ 118 000 personnes, dont 46 000, soit 39 %, étaient affectées au siège social, à des tâches administratives, à l'émission des polices ou au traitement des réclamations. La plus grande partie de l'effectif, soit environ 56 %, était constitué des agents ou courtiers indépendants qui réalisent la majeure partie des ventes. Les experts et les employés des associations du secteur formaient les 5 % restants.

Si l'on se base sur les primes perçues, ce sont les compagnies étrangères qui contrôlent le secteur de l'assurance de biens et risques divers. En 1989, les compagnies contrôlées par des intérêts canadiens ont perçu 40 % du total des primes. En comparaison, les compagnies sous contrôle britannique ont perçu 23 % du total, et les compagnies sous contrôle américain et les autres compagnies étrangères, 37 %.

Un autre élément important pour l'ensemble du secteur de l'assurance est la réassurance. La réassurance est une assurance pour assureurs. Une compagnie d'assurance qui souscrit des contrats qui pourraient entraîner des paiements considérables essaie souvent de réduire son risque en réassurant la police. La compagnie de réassurance assume une part du risque de l'assureur initial en échange d'une part de la prime. Le secteur canadien de l'assurance de biens et risques divers compte énormément sur les marchés internationaux de la réassurance, dont la plupart sont situés au Royaume-Uni, dans la Communauté européenne (CE) et aux États-Unis. Le réassureur le plus connu sur le marché international est Lloyd's of London, qui souscrit un large éventail de risques.

Rendement

Au niveau mondial, les activités du secteur de l'assurance de biens et risques divers ont un caractère cyclique. Ces activités se signalent par des périodes de concurrence acharnée au niveau des prix et de chute des taux, en fonction de la disponibilité du capital, qui détermine la capacité de souscription de l'industrie. Au sommet du cycle de l'assurance, lorsque les compagnies d'assurance de biens et risques divers disposent de beaucoup de capital, donc de capacité, elles réduisent les prix et élargissent la protection offerte, afin de saisir une part du marché. Lorsque les coûts des réclamations et les autres dépenses augmentent et réduisent la rentabilité, le capital disponible diminue. La réduction du capital entraîne une baisse de la capacité, et les prix grimpent à mesure que les compagnies se retirent du marché. Lorsque les hausses de prix ont rétabli la rentabilité, le secteur attire de nouveaux capitaux, et le cycle recommence.

La nature des produits vendus accentue l'amplitude de l'oscillation des cycles de l'assurance. Premièrement, les produits de l'assurance de biens et risques divers n'ont à peu près pas changé depuis vingt-cinq ans. En conséquence, les caractéristiques principales des produits sont les mêmes pour toutes les entreprises. Comme les produits se ressemblent énormément d'une compagnie à l'autre, le consommateur est peu fidèle. Deuxièmement, les contrats sont de courte durée dans la plupart des cas. À l'expiration du contrat, les acheteurs peuvent s'assurer ailleurs sans pénalité. C'est pourquoi la fidélité aux compagnies est très faible lorsque les primes fluctuent rapidement.

L'amplitude de l'oscillation des cycles est également accentuée par l'inélasticité relative de la demande. Dans nombre de cas, le besoin de produits d'assurance est fonction de facteurs indépendants du prix, comme la législation en vigueur, les exigences des prêteurs et d'autres contraintes d'affaires. Le consommateur, par exemple, n'achète habituellement pas davantage d'assurance sur sa maison parce que sa prime diminue.

Dans le secteur de l'assurance de biens et risques divers, l'offre est étroitement liée au taux d'intérêt et à la disponibilité de la réassurance. La demande, d'autre part, est étroitement liée à l'activité économique et à la fortune personnelle. L'influence des périodes de récession sur le rendement des compagnies est souvent difficile à prévoir. Le fléchissement de l'économie peut faire tomber la demande, mais il peut aussi réduire la fréquence des réclamations et, par conséquent, les sorties de fonds. Ainsi, en période de récession, les automobilistes sont plus prudents et utilisent moins leur véhicule, ce qui réduit habituellement le nombre d'accidents.

Les primes d'assurance sont payées d'avance, mais, tant qu'on ne leur soumet pas de réclamation, les compagnies n'ont besoin que d'une partie de l'argent. Entre temps, elles peuvent accumuler des fonds et les investir jusqu'à ce qu'elles en aient besoin. Les compagnies peuvent donc faire des bénéfices de deux manières : par les primes payées pour assumer les risques, et par le rendement tiré de l'investissement des primes d'assurance et de leur avoir propre. Contrairement aux compagnies d'assurance-vie et d'assurance-maladie, les compagnies d'assurance de biens et risques divers n'offrent habituellement pas de rentes ni de polices d'assurance comprenant des possibilités d'épargne et d'accumulation à long terme d'éléments d'actif.

Au Canada, les primes d'assurance de biens et risques divers ont augmenté en moyenne de 10 % par année entre 1978 et 1989, ce qui représente un taux de croissance réel moyen de 2 % par année. Au cours de cette période, le secteur n'a pas déclaré de bénéfices sur ses activités de souscription, et il en est venu à dépendre de plus en plus de ses revenus de placement. Pour demeurer rentables, les compagnies ont dû, ces dernières années, augmenter leurs tarifs dans certaines catégories, comme celles de l'assurance responsabilité de produits ou l'assurance professionnelle, en plus de compter sur leurs revenus de placement. En 1989, une perte de souscription de 1 369 millions de dollars a été compensée par un revenu de placement de 2 130 millions. Cela a suscité des bénéfices nets de 919 millions de dollars.

La lenteur de l'augmentation des primes met en évidence une faiblesse importante de l'industrie. S'ajoutant à des bénéfices nets peu élevés, les oscillations normales du cycle de l'assurance pourraient entraîner, pour les consommateurs canadiens, des réductions périodiques de l'offre d'assurance de biens et risques divers, et en particulier d'assurance en responsabilité civile.

En outre, les consommateurs exercent des pressions sur les gouvernements, plus particulièrement les gouvernements provinciaux, pour qu'ils freinent les futures hausses de prix. Comme elle coïncide avec une baisse du cycle de l'assurance, cette résistance empêche l'industrie de porter les primes au niveau jugé nécessaire pour assurer sa solidité financière.

Un autre problème auquel le secteur doit faire face est une baisse de la demande. En Colombie-Britannique, en Saskatchewan, au Manitoba et au Québec, où des sociétés d'État provinciales détiennent le monopole sur l'assurance automobile de base, les compagnies d'assurance de biens et risques divers du secteur privé sont limitées au créneau de la protection facultative et supplémentaire. En outre, de plus en plus d'entreprises se livrent à l'autoassurance. Elles s'assurent elles-mêmes contre les risques de base de leurs activités commerciales, et ne s'adressent à l'industrie que pour obtenir la protection supplémentaire nécessaire en cas de catastrophe.

Dans le secteur de l'assurance de biens et risques divers, le taux de rendement de l'avoir propre est instable, et inférieur en moyenne à celui d'autres institutions financières et d'autres grands groupes industriels. En 1986 et 1987, le secteur canadien de l'assurance a enregistré une amélioration du rendement de l'avoir propre, qui s'est établi à 15,5 % et 14,9 % respectivement. Depuis, les profits ont baissé continuellement par rapport à leur sommet de 1987. Le rendement de l'avoir propre a chuté à 12,1 % en 1988, puis à 9,9 % en 1989.

Forces et faiblesses

Facteurs structurels

La meilleure façon d'évaluer les forces et les faiblesses d'une industrie de service comme celle des assurances, c'est de mesurer l'efficience et l'efficacité de son rendement, au Canada, et par rapport au même secteur dans d'autres pays. La concurrence internationale directe n'est pertinente que dans un contexte très étroit. Les facteurs clés qui déterminent le rendement des compagnies sont la qualité de la commercialisation et la capacité de répondre aux exigences des consommateurs quant au prix, au service, à la commodité et au produit.

Au Canada, les compagnies d'assurance de biens et risques divers sont compétitives sur les plans des prix, des services qu'elles offrent et, dans nombre de cas, de leur connaissance de créneaux particuliers. Ces atouts leur ont permis de conserver pendant longtemps une part de 40 % des primes souscrites, en dépit de la vive concurrence des compagnies étrangères. Un bon nombre des compagnies étrangères sont des organisations d'envergure mondiale, établies depuis longtemps, et dont le réseau international peut appuyer les activités canadiennes au besoin. En fait, la taille et l'expérience sont des critères en regard desquels on juge toutes les compagnies étrangères lorsque vient le moment de les autoriser à y faire des affaires.

Les compagnies sous contrôle canadien ne sont pas compétitives sur la scène mondiale. Elles sont de faible envergure par rapport aux normes internationales, et peu d'entre elles ont acquis les *compétences nécessaires pour* s'implanter sur les marchés étrangers où des facteurs locaux et régionaux jouent un rôle important. Ces entreprises sont en général tournées vers l'intérieur, et elles ont pu maintenir des taux de croissance raisonnables au Canada. La plupart des grandes compagnies d'assurance de biens et risques divers du Canada appartiennent à des intérêts étrangers, et ont été établies pour faire des affaires au Canada seulement.

Les compagnies d'assurance de biens et risques divers comptent énormément sur la réassurance pour étaler leurs risques. Sans un accès à une réassurance suffisante à prix abordable, le capital affecté au marché canadien ne suffit pas pour couvrir les risques. Le marché de la réassurance est international. L'accès à la réassurance est soumis au cycle des prix et de la disponibilité, de même qu'à des tendances internationales comme les fluctuations des taux de change, les pertes à l'échelle mondiale, sans oublier que le Canada et les États-Unis sont considérés sur la scène internationale comme un seul marché nord-américain. On a par exemple connu au milieu des années 1980 une crise de la responsabilité civile causée en partie par le fait que le marché international de la réassurance, en réaction aux règlements élevés accordés par les tribunaux américains, a limité le montant et le genre des risques qu'il était prêt à couvrir sur le marché nord-américain. Ce phénomène a réduit les fonds disponibles et a fait grimper les primes de l'assurance de biens et risques divers au Canada, ce qui a attisé l'insatisfaction des consommateurs face à ce secteur.

Facteurs liés au commerce

Le secteur canadien de l'assurance de biens et risques divers n'est pas actif à l'étranger. Il n'y a souscrit en 1989 qu'environ 2 % seulement du volume total des primes, et cela, surtout pour accommoder des titulaires canadiens. L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) aura donc très peu d'incidence sur ce secteur. Aucun obstacle tarifaire n'entrave le commerce des services d'assurance entre le Canada et les États-Unis, et les différends qui affectent ce secteur d'activité sont très rares, voire inexistants. De même, un accord de libre-échange nord-américain auquel seraient parties le Canada, les États-Unis et le Mexique, risque peu d'avoir une incidence importante sur le secteur canadien de l'assurance de biens et risques divers.

Quant aux obstacles non tarifaires, les compagnies canadiennes d'assurance de biens et risques divers qui veulent faire des affaires aux États-Unis doivent d'abord obtenir l'autorisation de chacun des 50 États, et les exigences varient d'un État à l'autre. Par comparaison, les entreprises étrangères qui viennent s'implanter au Canada ne doivent s'enregistrer qu'auprès du gouvernement fédéral. De plus, les règlements accordés par les tribunaux sont souvent beaucoup plus élevés aux États-Unis qu'au Canada, ce qui pourrait exposer les compagnies à des risques financiers beaucoup plus importants.

Facteurs technologiques

Le secteur des assurances a été l'un des premiers à informatiser ses activités commerciales et administratives. Le bureau central des compagnies d'assurance exécute une foule de tâches répétitives qui se prêtent fort bien au traitement électronique des données.

L'évolution technologique s'est déroulée en deux étapes. Dans un premier temps, au début des années 1970, de gros ordinateurs ont été installés dans toutes les compagnies. Cela a entraîné une chute rapide des frais de traitement des dossiers, une réduction des besoins en personnel, et la centralisation des tâches de bureau aux sièges sociaux. Les bureaux régionaux et ceux des agents pouvaient aussi être reliés au système informatique central de la compagnie.

La seconde étape a eu lieu au début des années 1980, alors que les bureaux des petites comme des grandes entreprises se sont dotés de mini-ordinateurs et de micro-ordinateurs peu coûteux. Ceux-ci ont réduit considérablement le coût des opérations informatiques et, par conséquent, de l'exploitation. La baisse des frais d'informatique a également augmenté l'utilisation de systèmes de télécommunication reliés à un réseau exploité en temps réel par les petites et les moyennes entreprises.

Comme le niveau d'informatisation augmentait toujours, et qu'elles devaient compter sur la technologie pour maintenir leur position concurrentielle, beaucoup de compagnies d'assurance de biens et risques divers ont mis au point leurs propres logiciels de systèmes et créé des services d'appui informatique. Même les plus petites compagnies se sont informatisées dans une certaine mesure. L'informatisation a également été stimulée par la chute des prix des ordinateurs et la disponibilité croissante des logiciels conçus pour ce secteur. La productivité du secteur a donc augmenté dans un large éventail d'activités de traitement à forte intensité de main-d'œuvre. D'autres innovations connexes comme les lecteurs optiques et le microfilmage ont aussi réduit considérablement les coûts unitaires de main-d'œuvre pour le stockage et l'extraction des données, les calculs, la facturation et le traitement des réclamations, ainsi que les soumissions et les propositions.

La prochaine étape technologique, pour les institutions financières, consistera à tirer parti de la multiplication des ordinateurs portatifs et de leurs accessoires afin de rapprocher les bases de données du consommateur. Le secteur de l'assurance de biens et risques divers a toutefois de la difficulté à transmettre sa technologie informatique en aval, parce qu'il compte sur des agents ou des courtiers indépendants, qui représentent habituellement plus d'une compagnie d'assurance. Même si le secteur a déjà mis au point la technologie nécessaire à un agent qui traite avec une seule compagnie, celle qui permettrait à l'agent de traiter avec plusieurs compagnies en même temps est encore en développement.

Une telle technologie présentera des avantages énormes, car elle permettra de tenir des bases de données détaillées sur les clients, ce qui facilitera l'interdistribution de produits d'assurance et la facturation de produits d'assurance provenant de compagnies extérieures. Le travail de saisie des données passera aussi de la compagnie d'assurance au bureau de l'agent ou du courtier, ce qui réduira les dépenses de la compagnie. Cette technologie en est encore au stade du projet pilote au Canada et aux États-Unis. Les systèmes actuels qui rassemblent plusieurs agents en réseau sont simples, et doivent être adaptés à chaque fois aux besoins de la compagnie en cause. Même si les avantages de la nouvelle technologie seront énormes, les coûts d'implantation élevés pourraient constituer un lourd fardeau pour les petites et moyennes entreprises qui n'ont pas vraiment les moyens de se payer la technologie, mais qui ne peuvent s'en passer si elles veulent demeurer compétitives.

À l'heure actuelle, le niveau d'informatisation des compagnies d'assurance canadiennes se compare à celui de leurs rivales américaines. Les deux secteurs sentent le besoin d'étendre l'informatisation aux autres fonctions, soit les ventes effectuées depuis le siège social, l'actuariat et la gestion. Les activités en ce sens se poursuivront jusqu'au milieu des années 1990.

L'implantation et le maintien de la technologie et l'évolution nécessaire pour suivre l'apparition des nouveaux progrès sont coûteux pour tous les secteurs des services financiers. Dans celui de l'assurance de biens et risques divers, toutefois, les coûts ne sont pas répartis également entre tous les intervenants sur le marché canadien. Alors que les entreprises de propriété canadienne doivent mettre au point et installer leurs propres systèmes, leurs concurrentes, filiales canadiennes de sociétés étrangères, peuvent compter sur la technologie mise au point par leur société mère et qui leur est transmise. Les filiales étrangères pourraient en tirer un avantage important sur le plan des coûts.

Évolution du milieu

Les façons de répondre aux besoins des entreprises, des pouvoirs publics et des particuliers ont changé considérablement sur les marchés financiers mondiaux. Tous les concurrents doivent réagir plus rapidement aux pressions du marché. Pour demeurer concurrentielles, les institutions financières doivent consacrer des ressources de plus en plus importantes à la planification stratégique, à la mise au point de produits nouveaux et à la technologie.

La disparition des frontières entre les diverses fonctions financières et les divers marchés a touché toutes les institutions financières, et non pas seulement les compagnies d'assurance. Au Canada, le gouvernement fédéral procède actuellement à la révision de sa législation touchant les institutions financières sous réglementation fédérale afin de voir à ce que le système financier canadien demeure efficace, efficient et concurrentiel.

Des propositions rendues publiques récemment permettraient aux banques, aux sociétés de fiducie, aux compagnies d'assurance et aux sociétés de valeurs mobilières de se livrer une concurrence plus libre sur le marché des services financiers. Tout en accordant aux institutions financières des pouvoirs beaucoup plus vastes, les propositions fédérales reconnaissent quand même la nécessité de pouvoirs de réglementation accrus et de règlements plus stricts sur l'autoréglementation des sociétés.

Ces propositions visent à éliminer les barrières traditionnelles entre les divers types d'institutions financières, et à permettre le développement d'institutions financières diversifiées. Pour l'instant, on ne sait pas trop si les propositions encourageraient les compagnies d'assurance de biens et risques divers à s'aventurer en dehors de leurs créneaux traditionnels. Si de nouveaux conglomérats financiers font leur apparition, elles risquent plutôt d'être la cible d'offres d'achat. Cette situation indique que le secteur a de la difficulté à attirer suffisamment de capitaux pour ses activités de base, sans parler des capitaux nécessaires à son expansion.

Un autre facteur qui rend les compagnies d'assurance de biens et risques divers si vulnérables aux offres d'achat est le fait qu'elles se concentrent sur l'évaluation des risques. Elles possèdent des connaissances spécialisées dont ne disposent généralement pas d'autres institutions financières qui s'occupent d'accumulation et de gestion d'éléments d'actif. En conséquence, les entreprises qui envisagent de se lancer dans le secteur de l'assurance de biens et risques divers sont plus susceptibles de faire l'acquisition d'une compagnie que d'en lancer une nouvelle. Cette tendance a déjà commencé à se manifester depuis quelques années dans les activités des

conglomérats financiers et des compagnies d'assurance-vie visant à accroître leurs investissements dans le secteur de l'assurance de biens et risques divers.

Les compagnies acheteuses pourraient contribuer à renforcer les compagnies d'assurance de biens et risques divers en injectant des capitaux supplémentaires qui appuieraient les efforts de ces dernières en vue d'élargir leur part du marché. Cependant, si la tendance se maintient, ces capitaux supplémentaires pourraient attiser la concurrence au niveau des prix et la volatilité du marché, ce qui amplifierait les cycles de l'assurance. S'ajoutant à la mondialisation croissante du secteur, des oscillations plus grandes pourraient entraîner un accroissement de la concentration du marché.

La législation en vigueur au Canada sépare l'assurance de biens et risques divers de l'assurance-vie et de l'assurance-maladie. La plupart des grandes compagnies internationales offrent toutefois des produits dans les deux domaines, soit par l'entremise d'une seule entreprise, soit au moyen de réseaux de compagnies filiales d'une société mère dont elles partagent l'identité. La diversification des entreprises de services financiers pourrait encourager ce genre d'intégration au sein du secteur canadien des assurances.

Un grand nombre des facteurs qui ont provoqué une crise dans le domaine de l'assurance responsabilité civile, au début des années 1980, sont toujours présents sur le marché de l'assurance de biens et risques divers. Tout d'abord, la société moderne présente de nouveaux risques et de nouveaux dangers, et créé ainsi une demande de produits d'assurance visant à protéger les entreprises contre des événements comme les catastrophes environnementales. Deuxièmement, un public consommateur plus éclairé cherche à se faire indemniser les pertes qu'il subit, en recourant aux tribunaux, au moment même où ceux-ci accordent des règlements importants. Les entreprises cherchent donc une protection correspondante en s'assurant contre de telles démarches. L'accroissement de demande pourrait rendre plus difficile d'obtenir des produits d'assurance responsabilité civile, notamment dans le domaine de l'automobile.

Les fluctuations importantes des primes des années 1980 ont rendu les consommateurs plus sceptiques quant à la nécessité des hausses de prix. Les compagnies, quant à elles, devront offrir des prix équitables, et devront aussi faire en sorte que les consommateurs considèrent ces prix comme équitables. Au Canada et aux États-Unis, des groupes de consommateurs ont déjà réussi à exercer sur les pouvoirs publics des pressions visant à faire ralentir les hausses de prix. Dans certains États américains, les consommateurs ont réussi à faire inscrire sur les bulletins de vote des propositions visant à réduire des hausses de primes.

Au moment où nous rédigeons ce profil, l'économie du Canada de même que celle des États-Unis montrent des signes de redressement, à la suite d'une période de récession. Après avoir vu leurs carnets de commandes diminuer, les entreprises du secteur d'assurance de biens et risques divers ont dû subir des pressions sous-jacentes les incitant à une restructuration à long terme. Dans certains cas, ces pressions cycliques ont eu pour effet d'accélérer le processus d'adaptation et de restructuration. Comme le secteur de l'assurance de biens et risques divers se trouve sur la pente descendante d'un cycle d'assurance, on prévoit que les bénéfices et les taux de rendement diminueront à court terme. L'effet du phénomène sur ce secteur industriel dépendra du rythme même de la relance.

Si le secteur de l'assurance de biens et risques divers au Canada n'a pas réussi à attirer suffisamment de capitaux canadiens, c'est notamment à cause de la faiblesse des taux de rendement et de la médiocrité des bénéfices. On considère par ailleurs que le secteur en général est surcapitalisé, ce qui est paradoxal. Le marché devrait donc demeurer volatile à court terme, et le secteur devrait continuer à éprouver de la difficulté à attirer des capitaux.

Le manque de capitaux intérieurs a depuis toujours été comblé par les capitaux fournis par les compagnies étrangères. Cependant, certaines compagnies d'assurance des États-Unis et d'autres pays subissent depuis quelque temps des pertes sur leur marché intérieur. Le besoin de capitaux qui en découle a incité plusieurs compagnies à réduire leurs activités à l'étranger et à rapatrier des capitaux. Les capitaux disponibles sur le marché canadien sont suffisants pour le moment, mais cette dépendance de longue date à l'égard des capitaux importés pourrait, dans l'avenir, créer des problèmes pour les consommateurs d'assurance du Canada. Une expansion de l'économie exige des fonds supplémentaires pour financer l'augmentation correspondante de la protection. Importateur net de capitaux, le Canada se trouvera peut-être en concurrence avec d'autres marchés plus lucratifs, comme ceux de l'Extrême-Orient, lorsqu'il cherchera à obtenir ces capitaux.

Un autre phénomène nouveau qui aura des répercussions sur les activités des assureurs est celui des supermarchés de services financiers. Sous un même toit, le consommateur trouvera des conseils sur les assurances, les régimes de retraite, la planification fiscale et les plans d'investissement à court terme. On ne connaît pas encore l'incidence de ces supermarchés sur les compagnies d'assurance de biens et risques divers. Puisqu'il est peu probable que celles-ci s'étendent au-delà de leurs créneaux habituels, elles

Un autre sujet d'inquiétude pour le secteur de l'assurance de biens et risques divers, et beaucoup plus important celui-là, est un projet d'augmentation des pouvoirs commerciaux des banques et d'autres institutions financières fédérales, qui permettrait à celles-ci de créer leurs propres filiales d'assurance. Cette proposition interdirait toutefois aux institutions de dépôt de vendre de l'assurance au détail par l'intermédiaire de leurs succursales. L'effet combiné de ces propositions reste à déterminer.

L'accroissement de la concurrence et les progrès technologiques pourraient affecter les mécanismes d'exécution du secteur des services financiers. Les institutions financières de dépôt ont toujours utilisé le système des réseaux de succursales, alors que les compagnies d'assurance de biens et risques divers fondaient leurs activités sur les ventes effectuées par des agents et des courtiers. D'une part, l'évolution de l'informatique et des télécommunications, et notamment l'apparition des ordinateurs portatifs et des télécopieurs, permet d'assurer la prestation des services de façon plus souple, et même de les offrir directement au domicile du consommateur. En revanche, les succursales constituent des centres où peuvent être offerts des services divers, ce qui assure aux entreprises un accès privilégié à la clientèle. Il s'agit là d'une autre question dont on ne peut encore prévoir l'issue pour le moment.

Evaluation de la compétitivité

Les compagnies d'assurance de biens et risques divers sous contrôle canadien sont compétitives sur le marché intérieur, et ont conservé une importante part du marché face à des concurrents étrangers beaucoup plus importants. Toutefois, elles demeurent petites par rapport aux normes internationales. En 1989, la plus importante compagnie d'assurance de biens et risques divers appartenant à des intérêts canadiens a réalisé des revenu-primes de l'ordre de 0,7 milliard de dollars; seulement quatre autres compagnies canadiennes ont enregistré des revenu-primes supérieurs à 0,5 milliard de dollars. En comparaison, en 1989, les dix plus grandes compagnies des États-Unis ont toutes réalisé des revenu-primes supérieurs à 3 milliards de dollars. Chacune de ces compagnies américaines fait partie d'une importante société de services financiers diversifiés.

Au Canada, pour des raisons de réglementation ou d'affaires, les groupes financiers ne sont généralement pas aussi développés. L'implantation accrue au Canada de la structure de groupe financier pourrait augmenter l'envergure et la compétitivité, sur le marché intérieur, des compagnies d'assurance de biens et risques divers sous contrôle canadien, et encourager l'expansion de leurs activités à l'étranger par la création de liens avec le secteur de l'assurance-vie et de l'assurance-maladie.

Pour plus de renseignements sur ce dossier, s'adresser à la

Direction générale des industries des services et de la construction
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Assurance de biens et risques divers
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-2959
Télécopieur : (613) 954-1894

PRINCIPALES STATISTIQUES

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Entreprises[a]	348	351	350	350	349	342	350	350
Main-d'œuvre[a] (milliers)	114	113	114	114	116	118	118	118
Revenus[a] (millions de $)								
Primes nettes	7 056	7 456	7 724	8 738	10 670	11 686	12 307	12 769
Revenu net tiré d'investissements	1 111	1 178	1 310	1 413	1 509	1 706	1 927	2 130
Total des revenus (millions de $)	8 167	8 634	9 034	10 151	12 179	13 392	14 234	14 899
Revenu net[b] (millions de $)	455	740	362	383	1 004	1 165	1 042	919
Rendement des capitaux propres[a] (%)	11,3	15,6	6,9	6,9	15,5	14,9	12,1	9,9
Part du marché[a] (% des entreprises sous contrôle canadien)	32	34	33	33	36	37	39	40

[a]Voir *Institutions financières, statistiques financières*, nº 61-006 au catalogue de Statistique Canada, trimestriel, Groupe d'industrie 733 (Sociétés d'assurance-biens et risques divers).

[b]Voir Bureau d'assurance du Canada, *Les assurances IRD au Canada* (Toronto : Bureau d'assurance du Canada, 1991).

RÉPARTITION RÉGIONALE[a] (au 31 décembre 1989)

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique
Main-d'œuvre (% du total)	7	29	38	19	7

[a]Voir Bureau d'assurance du Canada, *Les assurances IRD au Canada* (Toronto : Bureau d'assurance du Canada, 1991).

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Pays d'appartenance	Emplacement des principaux établissements
Assurance Allstate du Canada	États-Unis	Markham (Ontario)
Continental Insurance Company of Canada	États-Unis	Toronto (Ontario)
Co-operators General Insurance Company	Canada	Guelph (Ontario)
Dominion of Canada General Insurance Company	Canada	Toronto (Ontario)
Economical Mutual Insurance Company	Canada	Waterloo (Ontario)
General Accident, compagnie d'assurance du Canada	Royaume-Uni	Toronto (Ontario)
Compagnie d'assurance Guardian du Canada	Royaume-Uni	Toronto (Ontario)
Laurentienne Général, compagnie d'assurance inc.	Canada	Montréal (Québec)

(suite à la page suivante)

PRINCIPALES SOCIÉTÉS (suite)

Lloyd's Non-Marine Underwriters	Royaume-Uni	Montréal (Québec)
Assurance Royale Canada	Royaume-Uni	Toronto (Ontario)
State Farm Mutual Automobile Insurance Company	États-Unis	Scarborough (Ontario)
La compagnie Mutuelle d'assurance Wawanesa	Canada	Winnipeg (Manitoba)
Assurance Wellington	Canada	Toronto (Ontario)
Zurich Canada	Suisse	Toronto (Ontario)

ASSOCIATIONS DE L'INDUSTRIE

Association des assureurs canadiens
390, rue Bay, bureau 2000
TORONTO (Ontario)
M5H 2Y2
Tél. : (416) 362-5286
Télécopieur : (416) 860-0580

Bureau d'assurance du Canada
181, avenue University, 13e étage
TORONTO (Ontario)
M5H 3M7
Tél. : (416) 362-2031
Télécopieur : (416) 361-5952

Insurance Brokers Association of Canada
141, rue Adelaide ouest, bureau 801
TORONTO (Ontario)
M5H 3L5
Tél. : (416) 367-1831
Télécopieur : (416) 367-3687

Institut d'assurance du Canada
18, rue King est, 6e étage
TORONTO (Ontario)
M5C 1C4
Tél. : (416) 362-8586
Télécopieur : (416) 362-1126

Le Conseil de recherches en réassurance
18, rue King est, bureau 700
TORONTO (Ontario)
M5C 1C4
Tél. : (416) 368-1801
Télécopieur : (416) 368-7703

Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.